

Aportes para el análisis de los procesos de desigualación distributiva en las empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires	Título
Salgado, Rodrigo Martín - Autor/a;	Autor(es)
Argumentos. Revista de crítica social (no. 14 oct 2012)	En:
Buenos Aires	Lugar
Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA	Editorial/Editor
2012	Fecha
	Colección
Mecanismos de apropiación; Cohesión social; Historia social; Empresas recuperadas; Desigualdad; Dinámica de grupos; Poder; Argentina; Ciudad de Buenos Aires;	Temas
Artículo	Tipo de documento
"http://biblioteca.clacso.org.ar/Argentina/iigg-uba/20130718061046/argu14_7.pdf"	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO
<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)
Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)
www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



Aportes para el análisis de los procesos de desigualación distributiva en las Empresas Recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires.

Rodrigo Martín Salgado*

Recibido: 1º de julio, 2012

Aceptado: 11 de julio, 2012

Resumen

El artículo presenta un análisis sobre las modalidades distributivas existentes en las empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires a partir de una serie de herramientas teóricas que se consideran sugerentes para la indagación social de la igualdad y la desigualdad de tipo material. Dicho análisis se focaliza en los mecanismos de apropiación de los recursos existentes, los criterios que subyacen a dichos mecanismos, las categorías desigualitarias que la sustentan y las grupalidades que expresa. Se plantea que en el desarrollo productivo estas empresas evidencian una reversión de la igualación distributiva. Dicha reversión se manifiesta en la emergencia de modalidades desigualitarias que expresan distintos mecanismos de apropiación y categorías desigualitarias. Éstas se asocian a un elemento referido a la historia social de cada experiencia en particular: el tipo y los grados de cohesión e integración entre los grupos, y su capacidad de propiciar desequilibrios de poder en favor de los más cohesionados e integrados.

Palabras clave: desigualdad - mecanismos de apropiación - empresas recuperadas - Ciudad de Buenos Aires

Abstract

This article presents an analysis of distributional forms in the recovered enterprises from Buenos Aires City from a series of theoretical tools that are

* Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA - Argentina

Email: rodrigosalgado@speedy.com.ar

considered suggestive for social research of material equality and inequality relations. This analysis focuses on the mechanisms of appropriation of resources, the criteria underlying these mechanisms, the categories that support inequality, and the expressed groups. We conclude that in the development of production these companies show a reversal of the egalitarian distribution. This reversal is manifested in the emergence of inequalitarian forms expressing different mechanisms of appropriation and inequality categories. These are associated with an item referring to the social history of each particular experience: the type and degree of cohesion and integration among the groups and their ability to encourage power imbalances in favor of the more cohesive and integrated.

Key Words: inequality - appropriation mechanisms – recovered enterprises – Buenos Aires City

Introducción

Empresas recuperadas por sus trabajadores, es la conceptualización que refiere a un conjunto heterogéneo de procesos en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores (Rebón: 2007). Durante el transcurso de los últimos 10 años, trabajadores en todo el país se han hecho cargo de empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores. Según un relevamiento realizado por el Programa Facultad Abierta de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA, entre los meses de septiembre de 2009 y marzo de 2010 se contabilizaron 205 empresas recuperadas en la totalidad del territorio nacional que ocupan a 9362 trabajadores (Ruggeri: 2010). Según un informe presentado en Octubre de 2010 por el Programa de Trabajo Autogestionado del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, en el territorio nacional existían para aquel período, 280 empresas recuperadas que involucraban a más de 11000 trabajadores (OSERA: 2010). En la Ciudad de Buenos Aires (en adelante CABA), un relevamiento realizado durante el 2010 en el marco del Observatorio sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas, arrojó que existen 42 empresas recuperadas (OSERA: 2010).

En condiciones de crisis generalizada la recuperación de empresas emergió como una alternativa de los trabajadores para enfrentar el cierre de empresas y la consecuente pérdida de trabajo. Sin embargo, más allá de la reversión de ese contexto de crisis, nuevos procesos se sumaron al "fenómeno de las recuperadas". En trabajos anteriores (Salgado: 2010 y 2011) hipotetizamos que la capacidad de reproducción ampliada de la experiencia, estaba asociada con la emergencia de un factor cultural del contexto: la difusión de la recuperación como repertorio conocido y valorado positivamente entre los asalariados. Este factor, que implica la incorporación creciente en la caja de herramientas de los trabajadores de repertorios de acciones para enfrentar en forma novedosa el cierre empresarial, parece intervenir explicativamente en el desarrollo del proceso en contextos diferentes a los de su sociogénesis, expresando una "convencionalización de la recuperación". Pues bien, nuestros próximos pasos focalizarán sobre cuánto y qué hay de innovación, pero en el proceso productivo mismo, en elementos que refieren a las relaciones socio-productivas. Avanzaremos así, en desentrañar no ya qué elementos de lo "antiguo" pudieron recuperarse con la recuperación, sino qué elementos de lo "nuevo" pudieron sostenerse con el desarrollo productivo de las experiencias.

En un interesante libro que recopila distintas miradas y perspectivas de análisis sobre la desigualdad social, Reygadas (2008) afirma que el debate sobre la igualdad se ha dado en dos planos o perspectivas. Desde una perspectiva anclada en la filosofía política, las discusiones han reposado sobre la conveniencia o inconveniencia de la desigualdad. Por otro lado, desde el plano de la indagación social se han enfatizado los análisis sobre las causas de la desigualdad. De esta manera, mientras que los filósofos reflexionan sobre cómo debería ser el mundo y aquellos principios que deberían seguirse para alcanzar la igualdad, los investigadores sociales estudian cómo es el mundo y las características de la desigualdad "realmente existente" (Reygadas: 2008)

Nuestro enfoque de análisis es centralmente sociológico, nos interesa en este sentido, presentar una serie de sugerencias teórico-metodológicas vertidas desde la teoría social en general y la sociología en particular, entendiendo que brindan una serie de herramientas conceptuales

importantes para el análisis de la desigualdad desde una perspectiva relacional. El presente artículo posee entonces, un doble objetivo, por un lado presentar una serie de herramientas teóricas que consideramos muy sugerentes para la indagación social de la igualdad y la desigual de tipo material. Por otro lado, presentar un análisis sobre las transformaciones en las relaciones distributivas entabladas en un conjunto de unidades productivas retomando aquellas sugerencias teóricas. Este conjunto de unidades productivas poseen una historia particular, el ser la resultante de la acción de trabajadores que en defensa de la fuente de trabajo deben asumir por cuenta propia la función de dirección del espacio socio-productivo. No nos centraremos entonces, en aspectos contextuales del proceso de recuperación de empresas, sus factores estructurantes, su evolución, su capacidad reproductiva y de ampliación, puesto consideramos que ha sido harto analizado (Palomino, Bleynat, Garro y Giacomuzzi: 2010; Ruggeri: 2010; Salgado: 2010 y 2011; Rebón y Salgado: 2009). Nos interesa preguntarnos por las relaciones distributivas en proceso y por sus transformaciones.

Una interrogación como la que se plantea posee relevancia en el campo temático. En este sentido, el proceso de recuperación de empresas no sólo ha implicado una respuesta de los trabajadores ante la pérdida del trabajo y la imposibilidad de la reproducción de sus identidades sociales y sus condiciones de existencia (Rebón: 2004 y 2007; Fernández Alvarez: 2004). Se ha señalado también, que el proceso de recuperación de empresas ha implicado la introducción de una serie de innovaciones en los espacios sociales y físicos que entran en posesión de los trabajadores (Magnani: 2003; Petras y Veltmeyer: 2003; Rebón: 2004 y 2007, Fajn: 2003). Este avance de los trabajadores sobre la producción ha tenido en lo inmediato una implicancia sustantiva: la conformación de un proceso de igualación y democratización creciente (Rebón: 2007) que configura su orden socio-productivo. Pues bien, una vez transcurridos más de una década de la emergencia de estos procesos ¿qué ocurre con estas unidades productivas cuando avanzan en forma sostenida sobre la producción? ¿Es la igualdad distributiva un atributo intrínseco a estas experiencias? ¿Qué transformaciones encontramos y con qué elementos pueden estar asociadas? Atenderemos dichas preguntas a partir del análisis de registros

realizados en tres momentos (años 2003, 2006 y 2010) en un conjunto de 15 empresas recuperadas de CABA cuyos procesos de recuperación son anteriores al año 2004. Este conjunto de empresas constituyen no sólo los procesos más antiguos de la ciudad, sino también aquellos que se encuentran estrechamente vinculados en sus factores estructurantes, al contexto crisógeno presente a fines del anterior milenio y a principios del presente (Rebón: 2007; Salgado: 2010 y 2011). Así, estos registros permitieron el análisis de las trayectorias, modalidades y mecanismos distributivos de un mismo conjunto de empresas recuperadas avanzando en un análisis de tipo diacrónico que toma alrededor de una década de desarrollo productivo de estas experiencias.

También nos serviremos de una encuesta realizada a trabajadores de empresas recuperadas de CABA en 2011. El muestreo de entrevistados se realizó en dos etapas. En la primera etapa, se seleccionaron las empresas que formaron parte del relevamiento. Del universo de 15 empresas sobre las cuales se realizaron relevamientos sistemáticos en 2003, 2006 y 2010, se seleccionaron 10 en función de que estén representados los distintos tipos de empresas. El tipo de empresa se definió según los siguientes criterios: año de recuperación, tamaño (cantidad de trabajadores), criterio de retribución y nivel de funcionamiento. Estas 10 empresas constituyeron un sub-universo con las siguientes características: Todas son empresas con la mayor antigüedad dentro de las empresas recuperadas de la ciudad (recuperadas con anterioridad a 2004), dos de ellas poseen niveles de funcionamiento precario, cuatro poseen niveles de funcionamiento medio y las otras cuatro alto; dos empresas han tenido niveles de conflictividad bajo y las restantes medio/alto, dos empresas poseen formas igualitarias de distribución de los ingresos, las restantes diferenciadas; dos empresas son pequeñas (menos de 20 trabajadores), cinco empresas son medianas (entre 20 y 60 trabajadores) las restantes tres son grandes (más de 60 trabajadores). La segunda etapa implicó el muestreo de los entrevistados. Se establecieron cuotas de entrevistados para cada empresa en función de los valores paramétricos -por sexo y edad-. En cada empresa se seleccionaron los individuos correspondientes a la cuota asignada. La muestra de trabajadores tuvo características no aleatorias, no obstante se corrigieron posibles sesgos en el momento de la selección de casos teniendo

en cuenta parámetros antes mencionados. Se realizaron en total 138 casos sobre un total de 508 trabajadores involucrados en esas empresas.

Por último, estos registros son resultado de diversos proyectos UBACyT en los que he participado en los últimos años: "Sociogénesis del proceso de recuperación de empresas" (2004-2006), "Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas" (2006-2009) y "La cultura de la recuperación de empresas. Representaciones y valoraciones de los trabajadores sobre el proceso" (2009- 2012), todos ellos bajo la dirección de Julián Rebón.

1) La igualdad y la desigualdad desde una perspectiva relacional.

Presentamos a continuación una serie de sugerencias teórico-metodológicas vertidas desde la teoría social y la sociología en particular, las cuales consideramos muy sugerentes para el análisis de relaciones sociales en términos de igualdad y desigualdad social. Nos serviremos entonces, principalmente de los aportes que han surgido de las investigaciones realizadas por Wright (2010), Tilly (2000) y Elias (2006).

Para Wright (2010), hablar de desigualdad social implica describir un atributo al que se le asigna valor y que puede distribuirse en cantidades diferentes entre las unidades relevantes de una sociedad. La desigualdad, implica por lo tanto, que las distintas unidades poseen diferentes cantidades de atributos. En este sentido, el estudio de la desigualdad consistiría en explicar los determinantes y las consecuencias de la distribución diferencial de esos atributos entre las distintas unidades que conforman una totalidad.

Wright construye una tipología de atributos distinguiendo entre dos tipos. En primer lugar, encuentra los atributos monádicos, que son aquellos cuyas magnitudes se definen por sí mismos, es decir, sin necesidad de hacer referencia a ninguna otra unidad. En segundo lugar, distingue aquellos atributos que define como relacionales, que son aquellos cuyas magnitudes no pueden definirse independientemente de otras unidades.

El autor establece que más allá de la consideración sobre el tipo de atributo es necesario tener en cuenta los procesos por los cuáles dichos atributos son distribuidos de manera desigual. En primer lugar, establece la existencia de procesos monádicos, que implican que los mecanismos inmediatos que causan la magnitud en cuestión están ligados a las unidades

individuales y generan efectos en forma autónoma respecto a otras unidades. En segundo lugar, establece la existencia de procesos relacionales. Estos procesos implican la consideración de una relación causal entre la distribución desigualitaria de atributos. En este caso, la explicación inmediata de la desigualdad depende de las relaciones que ligan a un individuo a otro y no simplemente de mecanismos monádicos. Así, para este autor, describir el proceso que genera las desigualdades relacionales implica considerar que los mecanismos que determinan la magnitud del atributo desigualmente distribuido para cada unidad individual dependen causalmente de los mecanismos que generan la magnitud para otros individuos. El carácter relacional de los procesos supone que “mas” para unos es “menos” para otros.

Estas consideraciones son similares a las vertidas por Tilly (2000) sobre la desigualdad, aunque éste último no versa sobre *atributos* sino sobre *bienes*. Para este autor, al investigar la desigualdad social los científicos sociales se han dedicado al estudio de la distribución desigual de costos y beneficios, es decir de *bienes*. Éstos pueden distinguirse en tanto autónomos o relativos. Los bienes autónomos son aquellos que son observables sin referencia a unidades exteriores. Los relativos son sólo observables en relación con otras unidades. De esta manera, la distinción entre bienes autónomos o relativos refiere a distintas escalas de observabilidad de los mismos, aunque las distribuciones de dichos atributos puedan encontrarse íntimamente relacionadas. Así por ejemplo, los bienes relativos sirven como medio de crear o mantener una desigualdad respecto a los bienes autónomos. La desigualdad en los bienes autónomos “gana en fortaleza” a partir de los bienes relativos y genera diferencias paralelas en ellos.

En suma, ambos autores adoptan una perspectiva relacional en el análisis de las desigualdades. Para Tilly (2000) los mecanismos causales que subyacen a la desigualdad no consisten en sucesos mentales individuales, estados de conciencia, o acciones autónomas de sistemas sociales, sino que actúan en dominios de la experiencia colectiva y la interacción social. Esto implica un modelo relacional de vida social que se inicia con transacciones y lazos interpersonales. Para Wright (2010) la

perspectiva relacional en el análisis de la desigualdad implica adentrarse en lo que denomina como modelo de explotación.

a) La propiedad o el control de los activos productivos:

Wright (2010) propone un modelo para analizar las desigualdades en el bienestar material a través del ingreso diferencial. Dicho modelo es denominado "Modelo de Explotación" y se basa en la premisa de que la desigualdad por ingresos es fundamentalmente relacional. Argumenta así, que los ingresos de los individuos derivan de diferentes tipos de relaciones sociales que dichos individuos entablan, relaciones que han variado a lo largo de la historia y que pueden clasificarse como relaciones basadas en diferentes modos de producción. Retomando a Marx (2002), el autor explicita que a través de distintos mecanismos, estas relaciones sociales de producción le permiten a un grupo de personas apropiarse de los frutos del trabajo de otro grupo. A esta apropiación el autor denomina explotación. La explotación entonces, refleja un patrón de interacciones continuas estructuradas mediante un conjunto de relaciones que ligan mutuamente al explotador y al explotado. Este concepto se define mediante tres criterios o principios. 1) En primer lugar, el principio de bienestar independientemente inverso, es decir, que el bienestar de los explotadores depende causalmente de las privaciones materiales de los expropiados. 2) En segundo lugar, el principio de exclusión, es decir, que la relación causal que genera el principio anterior involucra la exclusión asimétrica de los explotados del acceso y el control de recursos productivos importantes. 3) En tercer lugar, el principio de apropiación, esto es, que el mecanismo causal que traduce la exclusión en diferencias de bienestar incluye la apropiación de los frutos del trabajo de los explotados por parte de quienes controlan los recursos productivos relevantes.

El autor nos alerta que una relación es de explotación si presenta los tres criterios. Si sólo se dan los dos primeros existe lo que denomina como "opresión económica no-explotadora", pero no explotación. En la "opresión no-explotadora" los frutos del trabajo no se transfieren del oprimido al opresor, el bienestar del segundo depende simplemente de la exclusión del opresor del acceso a ciertos recursos, pero no de su esfuerzo de trabajo. La diferencia sustantiva refiere a que en una relación de explotación, el

explotador necesita del explotado, dado que su propio bienestar depende del esfuerzo ajeno.

Ahora bien, el Modelo de Explotación supone que la explotación constituye una relación de desigualdad material sobre la base de relaciones de propiedad o control sobre diferentes tipos de activos productivos. En primer lugar, Wright establece la propiedad sobre el activo productivo "*medios de producción*" (activos alienables), la cual expresa una relación de desigualdad sustentada en la escisión entre propietarios y no propietarios de los medios de producción. En segundo lugar, Wright, retomando a Roemer (1985) da cuenta de desigualdades generadas por la distribución desigual de las habilidades (o activos inalienables). La relación de desigualdad en este caso se da en los retornos a las habilidades en forma de ingreso. Estos retornos son "desproporcionales" –es decir, que existe un porcentaje de renta del salario- frente a los costos de adquirir dichas habilidades, y se reproducen a partir de la institucionalización de las credenciales. Por último, el autor menciona que la desigualdad puede sustentarse también en activos de organización. Aquí, el control de los recursos organizacionales de producción –el control de la planificación y de la coordinación de la división del trabajo- es la base material para la apropiación del excedente del trabajo por parte del grupo controlante.

Empíricamente este modelo supone investigar la variabilidad de la forma y grado de la explotación y la desigualdad del ingreso, tomando en consideración la distribución de la propiedad o control de estos activos generadores de desigualdad, los procesos que determinan los ingresos entre diferentes posiciones de clase relacionalmente definidas y los efectos de las diferentes luchas colectivas que potencialmente puedan contrarrestar -o intensificar- los efectos de los mecanismos de explotación en la desigualdad del ingreso. Este último elemento introduce la noción de conflicto, ya que la lógica inherentemente antagonista del proceso relacional estructura una disputa, un antagonismo. El conflicto es orgánico a la estructura de los mecanismos generadores de desigualdad. El reconocimiento del antagonismo resultante de esta relación de desigualdad nos conduce al siguiente punto de centralidad, los grupos que se constituyen o configuran en la relación distributiva.

b) Las categorías de la desigualación

La perspectiva relacional de Charles Tilly (2000) sobre las desigualdades persistentes constituye un aporte relevante para el análisis de los procesos de desigualdad. Presentaremos entonces, los conceptos de: categoría, límite, y los mecanismos de desigualdad (explotación, acaparamiento de oportunidades, emulación y adaptación) existentes en una organización, es decir, en un conjunto bien circunscripto de relaciones sociales en las que los ocupantes de por lo menos una posición tienen derecho a comprometer recursos colectivos en actividades que atraviesan las fronteras (Tilly: 2000).

El autor define a las categorías como un conjunto de actores que comparten un límite que los distingue de al menos otro conjunto de actores visiblemente excluidos por ese límite, y los relaciona con ellos. Una categoría aglutina actores considerados semejantes, escinde conjunto de actores considerados desemejantes –o diferentes- y define relaciones entre ambos agrupamientos de actores. Por otro lado, remarca que en sí mismas, las categorías no producen desigualdad. Esto depende de su combinación con un segundo elemento: la jerarquía. La desigualdad categorial – desigualdad basada en la categorización jerárquica- depende de la combinación de un límite bien definido que separe dos espacios, con un conjunto de lazos sociales asimétricos que conecten a los actores en ambos. Por último, la desigualdad categorial ocurre en la medida en que los sitios se asocian de manera desigual a los flujos de recursos que sostienen su interacción.

El trabajo categorial implica atribuir cualidades distintivas a los actores de uno y otro lado de los límites de un espacio. Dicha atribución implica la constitución de categorías pareadas -formadas de a pares: varón, mujer; calificado, no-calificado; negro, blanco- que refieren a cada uno de los lados del límite. Una categoría –o categorización- viable no necesariamente debe contener un perímetro completo alrededor de todos los actores a uno y otro lado del límite, tampoco requiere homogeneidad entre los actores de un lado determinado, ni hace falta que los límites categoriales se basen en características objetivamente verificables. Las categorías no son conjuntos específicos de personas o atributos inconfundibles, sino relaciones sociales estandarizadas y móviles.

Como se puede inferir de lo explicitado, en el establecimiento de las categorías cobran relevancia los límites que escinden los grupos categoriales. El autor marca tres orígenes superpuestos que causan la ubicación de grupos de un lado o el otro del límite. En primer lugar, la "invención", que refiere a actores o grupos de actores que construyen deliberadamente límites e historias correspondientes para justificar dichos límites. En segundo lugar, la "adopción" que implica la incorporación de límites que ya existen en otros ámbitos sociales. Y en tercer lugar, los "subproductos de encuentros de redes". Aquí, las nuevas categorías se forman como subproductos de la interacción social que simultáneamente conecta individuos que comparten o adquieren con ello, rasgos comunes, pero a la vez las segrega o escinde en algún aspecto de otros individuos, con quienes sin embargo, mantienen relaciones significativas.

Un aspecto central en el planteo de Tilly refiere a los mecanismos causales de la desigualdad persistente. Para el autor, dos mecanismos causan desigualdad persistente cuando sus agentes incorporan categorías pareadas y desiguales en límites organizacionales cruciales: la "explotación" y el "acaparamiento de oportunidades". La explotación refiere al mecanismo mediante el cual individuos extraen utilidades significativamente incrementadas a partir de la coordinación del esfuerzo de personas ajenas a las que excluyen de todo valor agregado por ese esfuerzo. En segundo lugar, el acaparamiento de oportunidades actúa cuando los miembros de una red categorialmente circunscripta, ganan acceso a un recurso que es valioso, renovable, sujeto a monopolio, respalda las actividades de la red y se fortalece con el *modus operandi* de ésta. Ambos mecanismos pueden actuar paralelamente entre sí, pero refieren a procesos diferentes –así como la opresión y la explotación explicitada por Wright (2010)-.

Otros dos mecanismos sustantivos que el autor menciona son la "emulación" y la "adaptación", ambos refuerzan la eficacia de las distinciones categoriales cimentando los mecanismos anteriormente mencionados. La emulación implica la copia de modelos organizacionales establecidos, y/o el "trasplante" de relaciones sociales existentes de un ámbito a otro. La adaptación refiere a la elaboración de rutinas diarias como la ayuda mutua, la influencia política, el cortejo y la recolección de información sobre la base de estructuras categorialmente desiguales.

Resulta importante mencionar que para Tilly la desigualdad categorial no sólo permite distribuciones desiguales sino que también resuelve problemas organizacionales. Tanto la explotación como el acaparamiento de oportunidades proporcionan un medio para lograr la obtención de beneficios a partir de los recursos expropiados. Pero, el autor afirma que una vez establecidos estos mecanismos plantean desafíos y problemas organizacionales de cómo mantener la distinción entre los de adentro y los de afuera, cómo asegurar la solidaridad, la lealtad, el control y la sucesión, cómo monopolizar el conocimiento que favorece el uso provechoso de los recursos confiscados. El establecimiento de límites explícitamente categoriales ayuda a resolver dichos problemas, en especial si los límites en cuestión incorporan o emulan formas de desigualdad que ya se encuentran bien establecidas en el mundo circundante. En este sentido, la armonización de categorizaciones internas y externas fortalece la desigualación dentro de la organización que la efectúa. La emulación por tanto, refuerza la explotación y el acaparamiento de oportunidades. De esta manera, las distinciones categoriales locales o internas ganan fortaleza y actúan a menor costo cuando se asocian a categorías pareadas y desiguales externas ampliamente accesibles.

c) Recursos organizativos y longevidad de la asociación.

A partir del estudio realizado en un barrio de Londres denominado Winston Parva, Elias (2006) analizó las relaciones –o configuraciones- entabladas entre dos grupos de individuos de extracción obrera que diferían sólo en términos de la cantidad de tiempo en que se encontraban habitando el lugar.

Para el desarrollo del análisis, el autor parte de la siguiente observación: de manera recurrente los miembros de grupos que son, en términos de poder, más fuertes que otros grupos interdependientes se conciben a sí mismos como seres humanos mejores que el resto. Los grupos más poderosos entonces, se contemplan a sí mismos como “mejores”, como poseedores de una especie de carisma grupal, de una virtud específica compartida por todos sus miembros y de la que carecen los integrantes del grupo diferente de él. Incluso, en todos estos casos, los “superiores” son capaces de hacer sentir a los menos poderosos su carencia

de virtud, es decir, su inferioridad humana. Sintéticamente, la observación de la configuración entre estos grupos mostraba una separación entre dos grupos -los establecidos y los forasteros-, una exclusión grupal de todo contacto social entre los grupos -por fuera de las ocupacionales-, una estigmatización hacia el grupo de los forasteros -considerados inferiores- y una auto-afirmación propia de identidad positiva del grupo de los establecidos -sentirse superiores-.

Elias se pregunta entonces: ¿Cómo se llega a una situación tal? Al respecto, desarrolla una muy sugerente hipótesis. La longevidad de la asociación, por sí misma, forja el grado de cohesión social, la identificación colectiva y la comunidad de normas que tienden a provocar la "euforia gratificante" que acompaña la conciencia de pertenecer a un grupo de valor superior así como el desdén complementario hacia otros grupos.

Dicha hipótesis supone que las diferencias de grado en la organización social juegan un papel decisivo en el grado de poder que un grupo posee respecto a otro. El autor menciona dos dimensiones respecto al grado de organización social: a) diferenciales en los grados de cohesión/integración social y b) diferencias de grado en el control comunal.

Del análisis de dichas dimensiones Elias pudo observar en Winston Parva que el grupo "superior" era constituido por miembros que se conocían entre sí desde varias generaciones, habían forjado un modo de vida y normas compartidas, con sus propias clasificaciones internas y jerarquías, con un respeto por principios o valores por ellos contruidos, y que sentían orgullo de ello. De esta manera, existía para estos individuos un sentido de pertenencia y prestigio ligado a la vida comunal y a la tradición. La llegada de los nuevos es sentida como amenaza a su modo de vida. Se construye así, un "cierre de filas", protegiendo su identidad grupal y reafirmando superioridad. Los nuevos, en tanto carecían de cohesión grupal, -no constituían un grupo cohesionado- no pudieron "cerrar filas" entre ellos, ni defenderse de la exclusión.

La resultante de este proceso constituía una reproducción de los desequilibrios de poder y de las identificaciones del grupo en tanto "superiores". Su mayor cohesión posibilitó a dicho grupo reservar para sus miembros las posiciones sociales de un mayor potencial de poder, lo cual a

Salgado

su vez reforzó su posición, así como la exclusión de los miembros de otros grupos de dichas posiciones.

Para el autor el eje del tipo de interdependencia entre los grupos es el desequilibrio de poder y las tensiones a él inherentes. La sociodinámica de la relación entre grupos ligados entre sí como establecidos y forasteros viene determinada entonces, por la forma de su vínculo, no por las características que poseen los grupos afectados con independencia de ella. En este sentido, la noción de interdependencia entre los grupos implica la consideración de un doble vínculo entre ellos. Los forasteros son necesarios para los establecidos, cumplen alguna función social.

En suma, Elias explicita que la el grado de cohesión grupal constituye una fuente diferencial de poder, e hipotetiza que juega un rol preponderante en muchos otros contextos sociales. La figuración entre "forasteros" y "establecidos" exhibiría según el autor, características y regularidades comunes en una amplia variedad de contextos.

2) Los conceptos como herramientas: análisis de las relaciones distributivas en las empresas recuperadas de CABA

Ya presentadas algunas herramientas teórico-conceptuales pasemos al análisis de las relaciones distributivas y sus transformaciones, en un conjunto de 15 empresas recuperadas de CABA. En nuestros sucesivos relevamientos realizados en estas empresas hemos encontrado las siguientes transformaciones en sus modalidades distributivas.

Cuadro 1: Modalidades de distribución de los ingresos existentes en las empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires, según año de relevamiento. (En absolutos).

Modalidades de distribución	2003	2006	2010
	Frecuencia	Frecuencia	Frecuencia
Igualitario	9	4	4
Según condición de socio	0	5	4
Según categoría laboral	6	6	5
Antigüedad en la cooperativa	0	0	2

Total	15	15	15
-------	----	----	----

Fuente: Relevamiento del UBACYT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2010. N: 15.

Las formas igualitarias suponen un criterio que justifica la igualación basado en ser trabajador de la cooperativa. El principio de justicia que se encuentra presente supone que todos deben recibir el mismo tratamiento en cualquier circunstancia. Este criterio de igualdad se concibe como el justo para las distribuciones. Los recursos entonces, deben repartirse de modo que todos reciban la misma cantidad (Turiel: 1984; Piaget: 1977). Como observamos en el cuadro 1, con el desarrollo de la vida productiva de las empresas, el criterio igualitario –que era mayoritario en 2003–, se conserva sólo en una minoría de las empresas. En este sentido, la emergencia de nuevas formas de diferenciación en los retiros nos indica la presencia de una tensión entre igualdad y desigualdad que atraviesa el proceso. Categoría laboral, pertenencia a la cooperativa y en menor medida la antigüedad, son las formas emergentes de los procesos de diferenciación. Pasemos entonces, a realizar un análisis de cada una de estas modalidades de distribución diferencial, los mecanismos distributivos que las configuran, los criterios que las subyacen y las categorías que expresan.

a) Las desigualaciones distributivas: mecanismos y categorías.

Siguiendo el análisis precedente, podemos distinguir dos grandes tipos de modalidades distributivas desigualitarias: por un lado, desigualdades de tipo exógena a la cooperativa, por otro lado, desigualdades de tipo endógena a la misma.

La desigualación exógena: La modalidad distributiva basada en la condición de asociado a la cooperativa adquiere un carácter exógeno. Esta modalidad implica la escisión de la fuerza de trabajo en dos grupos sociales: aquellos que pertenecen a la cooperativa en tanto socios y los que no pertenecen a la misma, sino que son empleados en relación de dependencia. Lo subyacente a este tipo de retribución refiere a un criterio cuyo clivaje reside en el tipo de relación laboral que entablan estos grupos: la cooperativa empleadora –el colectivo de trabajadores socios– y el conjunto de trabajadores empleados –los trabajadores no asociados–.

En tanto esta modalidad de distribución es la resultante de una relación laboral, es la co-propiedad de la cooperativa el activo productivo sobre el que reposa la relación de desigualdad material. La propiedad constituye la condición para el control la unidad productiva, el cual es posible a partir de la figura de "socio" que se erige como el atributo de "ciudadanía" que dicha propiedad otorga. Así, sobre la base de la posesión de ese activo productivo, se constituye primero un mecanismo de exclusión -la no incorporación de trabajadores como asociados y la negación de los derechos de control sobre la unidad productiva- sobre la cual opera un mecanismo de transferencia de recursos -de explotación- de los empleados a los empleadores.

Consideramos que esta convivencia en tensión entre igualación y desigualación expresa un criterio corporativo: la igualación al interior de la cooperativa entre un grupo de trabajadores "propietarios" y que poseen derechos de control sobre la misma, pero al mismo tiempo, el establecimiento de una relación de desigualdad que se sustenta en la exclusión de los trabajadores que no pertenecen, ni son co-propietarios de la cooperativa. En este sentido, consideramos que el mecanismo de explotación sobre el cuál reposa la desigualdad material se corresponde con un mecanismo de acaparamiento de oportunidades, es decir que la explotación opera sobre la base de acaparamiento de un recurso valioso y sujeto a monopolio. Los trabajadores no asociados a la cooperativa se encuentran formalmente excluidos de la posibilidad de modificar su situación. La posibilidad de que eso ocurra es monopolio de los socios de la cooperativa. En este sentido, consideramos que el acaparamiento de oportunidades expresado en estas configuraciones distributivas constituye una "relación de exclusión plena". Es decir, una relación que no puede modificar su contenido excluyente sin una transformación radical de las categorías de la desigualación: empleador propietario - empleado no propietario. Para aquellos que se incorporan a la empresa, los obstáculos de acceso a la cooperativa entrañan también, las condiciones de la desigualación -en tanto no son propietarios, no poseen el estatuto de socio, y no pueden intervenir en la reversión de esa situación.

Esta modalidad presenta límites categoriales claros, visibles y reconocibles por todo el colectivo laboral. Son límites incluso

institucionalizados en estatutos y reglamentos internos. El límite es el status de socio que confiere la propiedad. En este sentido, se es socio porque se es propietario y no a la inversa. Por otro lado, constituyen límites sólidos, que dificultan la movilidad de los actores de una categoría a otra. En este sentido, existen situaciones de demora en la incorporación del trabajadores "a prueba" a la cooperativa, generándose una irregularidad respecto al tipo de relación que liga al trabajador a la cooperativa. Esta solidez fronteriza sin embargo, no implica su invulnerabilidad, es posible la movilidad de los actores, aunque no de los límites. Los límites son rígidos –una sustantiva flexibilidad de los límites pone en riesgo la categoría misma-, aunque la solidez puede variar.

Ahora bien, esta configuración distributiva refiere en origen centralmente a experiencias de recuperación de conflictividad social alta. Son empresas inicialmente igualitarias que desarrollaron luego, a partir de la incorporación de nuevos trabajadores a la empresa pero no a la cooperativa, procesos de desigualación en la distribución con mecanismos centrados en la escisión entre socios y no socios de la cooperativa, empleador y empleado, propietarios y no propietarios. Consideramos que este establecimiento de límites internos constituye la forma en que el colectivo prolonga al interior de la nueva organización, su grupalidad cohesionada, y a la vez transforma su condición de subordinado a subordinante. En este sentido, las experiencias de conflictividad alta implicaron el abandono de aquellos sectores administrativos y que personificaban la función de coordinación y vigilancia del capital (capataces, encargados, gerentes). Este proceso implicó una "licuación" y homogeneización del colectivo de trabajadores que adquirió un carácter centralmente obrero (Rebón: 2007). Este desmembramiento de fracciones de asalariados no fue azaroso, fueron aquellos sectores de administración - ligados a la patronal o que personificaban al capital en su función de vigilancia o dirección- quienes abandonaron el proceso. Entonces, el proceso de desigualación expresa aquí la constitución de un par categorial que prolonga una de las grupalidades originales. Esta constitución del par categorial interno socio–no socio, se armoniza con uno externo: propietario "con derechos"- no propietario "sin derechos". Así, ante la nueva organización constituida, este colectivo homogéneo y unificado, innova y a

la vez reproduce límites categoriales para prolongarse en tanto tal, y establecer así su distinción y escisión respecto a los trabajadores que se incorporan a la empresa.

En suma, consideramos que en estas configuraciones distributivas existe una adopción de una categoría externa que redefine los agrupamientos al interior del colectivo de trabajadores. En este sentido, constituye una categoría introducida para escindir la otrora fuerza de trabajo devenida en propietaria, de la nueva fuerza de trabajo. En tanto la escisión entre propietarios y no propietarios constituye la categoría desigualitaria central en la distribución diferencial de las riquezas en formaciones sociales capitalistas (Marx: 1997), desde nuestra perspectiva nos encontramos aquí también ante elementos que refieren a una emulación. Esta emulación viene dada porque la escisión entre propietarios y no propietarios constituye un criterio dominante de estructuración social.

La desigualación endógena. Por otro lado, encontramos otros tipos de modalidades que son centralmente endógenas a la cooperativa. Asumen dos formas principales: la antigüedad y la categorial laboral.

En las modalidades que se basan en la antigüedad el criterio que subyace es el tiempo que se tiene trabajando como socio de la cooperativa. La consecuencia de la utilización de este criterio es la diferenciación entre los asociados “viejos” y los “nuevos” en forma asimétrica, quedando en la cúspide de la pirámide distributiva aquellos trabajadores iniciadores del proceso de recuperación –los llamados socios fundadores-.

Podría hipotetizarse que en estas modalidades el mecanismo de transferencia de recursos reposa en algún elemento vinculado al prestigio o al status (Roemer: 1985). El haber participado en el proceso de recuperación de la empresa implica la adquisición de una “credencial” no ligada a la habilidad o capacidad, sino al prestigio que confiere el haber sido un iniciador de la experiencia. Sin embargo, consideramos que el prestigio en estos casos nos refiere a la forma en que se legitiman las desigualdades y no al mecanismo sobre el cual dicha desigualdad opera. El mecanismo de transferencia de recursos -que como se expuso implica apropiación de porciones asimétricas de lo producido- radica centralmente en el control de activos de organización, es decir, en el control de recursos de producción que dispone la organización, el cual se constituye en la base material para

la apropiación del excedente del trabajo. El control ejercido por el grupo de los "iniciadores" es resultante de las diferencias en los grados de cohesión, integración así como longevidad en la asociación, que el grupo de los "originarios" posee respecto a los "nuevos. Este diferencial de grados de cohesión e integración encuentra su base en el haber compartido trayectorias laborales en la empresa fallida y principalmente el haber compartido una "historia de lucha" en la recuperación, así como un respeto por principios o valores por ellos contruidos lo cual confiere al grupo de los "establecidos", un orgullo y prestigio de pertenencia (Elias: 2006).

Esta diferencia en los grados de cohesión constituye un desequilibrio de poder en favor de los grupos más cohesionados e integrados, que habilita la posibilidad de establecimiento de desigualaciones distributivas. En este sentido, encontramos también una convivencia en tensión entre igualación y desigualación que parece estar expresando un criterio corporativo: la igualación entre los antiguos socios fundadores de la cooperativa pero al mismo tiempo, el establecimiento de una desigualación distributiva para con los nuevos trabajadores –asociados o no asociados-.

Se puede observar también una relación entre la desigualdad en el campo del poder –poder de decisión conferido por el control de activos productivos de organización y legitimado por el prestigio- y la desigualdad respecto a bienes en el campo de la retribución material –distribución de los ingresos-. En este sentido, como afirma Elias (2006) una configuración distributiva como la aquí descripta, debe ser instrumentada a partir de la utilización de una exclusión. Hipotetizamos que los mecanismos de explotación coexisten con mecanismos de acaparamiento de recursos derivados del control de activos organizacionales en manos de los socios fundadores. Nuestros observables de tal acaparamiento lo constituyen el monopolio de puestos de trabajo que refieren a la función de dirección y de vigilancia de la unidad productiva –tareas de coordinación y vigilancia del proceso productivo, así como a puestos en la gestión de la cooperativa-.

Cuadro 2: Tareas de coordinación y/o vigilancia según la participación en el proceso de recuperación para las Empresas recuperadas que utilizan la modalidad distributiva según la antigüedad.

Salgado

	¿Participó en el proceso de recuperación?		Total
	si	no	
Asumen tareas de coordinación y/o vigilancia si	46,7%	23,5%	34,4%
no	53,3%	76,5%	65,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Relevamiento a trabajadores de empresas recuperadas año 2011. Proyecto UBACyT: "La cultura de la recuperación en la conciencia de los trabajadores". Director: Julián Rebón. N: 32.

El no ser socio fundador, el no haber participado del proceso de recuperación, expresa centralmente tareas que no son de coordinación y/o vigilancia. Los socios fundadores por el contrario, expresan en mayor medida que los no fundadores, tareas en el proceso productivo que se asocian a la coordinación y/o vigilancia. De esta manera, es posible sostener que junto a un mecanismo de transferencia de recursos se produce paralelamente un control de los recursos de producción que dispone la organización, el cual se constituye en la base material para la apropiación del excedente del trabajo.

Esta modalidad distributiva implica el establecimiento de un par categorial socio fundador - nuevo socio, que escinde, al igual que en la modalidad anterior, al colectivo de trabajadores en dos grupos. El límite establecido por los pares es interno a la organización, constituye una distinción interna entre los miembros de la misma. Ahora bien, el criterio sustancial que constituye el límite del par categorial remite a la participación en el proceso de recuperación de las empresas, no el haber sido trabajador en la fallida. Esto es destacable porque remite a una imagen de "lucha" como aspecto central en la autoidentificación y diferenciación del colectivo. El "socio fundador" no es sólo el "iniciador", si no que esa iniciación es en un contexto de lucha, es fundador pero también es uno de los que "rompieron el candado" posibilitando el trabajo de todos los integrantes de la cooperativa. Sin embargo, las condiciones de ciudadanía y

de propiedad del resto de los trabajadores no difieren con respecto a ese grupo de iniciadores. Y aquí radica la principal diferencia respecto a la modalidad analizada con anterioridad. Consideramos, que los mecanismos desiguallarios en estas configuraciones distributivas expresan una "relación de exclusión parcial", es decir, una relación que puede modificar su contenido excluyente aún sosteniendo las categorías originarias de la desigualación: socio fundador – nuevo socio.

En este sentido, estas experiencias también expresaron en origen una alta conflictividad en la recuperación. Aquí también, este proceso implicó una "licuación" y homogeneización del colectivo de trabajadores. Transcurridos varios años de desarrollo productivo estas experiencias asumieron diferenciaciones basadas en la antigüedad, pero dicha modalidad se produjo a la par que la incorporación de los trabajadores nuevos en tanto socios. Esa incorporación igualó a los trabajadores respecto a la "propiedad" y "ciudadanía", no existiendo monopolio formalmente excluyente de ese activo productivo. Pero sobre esa igualación operó una desigualación distributiva mediante un mecanismo que reconocía categorías pareadas sustentadas en el haber participado durante el proceso de recuperación.

Por último, si bien es posible pensar que la antigüedad como criterio de distinción no es una "invención" de estos colectivos de trabajadores, no consideramos que el origen refiera a una simple "adopción" (Tilly: 2000) de relaciones sociales existentes en otros espacios sociales. Creemos que el origen refiere más bien, a un subproducto del encuentro de redes (Tilly: 2000). Esto implica que las categorías se forman como subproductos de la interacción social que conecta individuos que comparten o adquieren con ello, rasgos comunes, constituyéndolos como grupos ya consolidados, pero a la vez los escinde en algún aspecto de otros individuos, con quienes sin embargo, mantiene relaciones significativas. Ahora bien, estos límites internos constituyen límites claros, pero con menor solidez e institucionalización que los límites de las categorías analizadas en la modalidad anterior. Si bien los límites objetivamente escinden distributivamente al colectivo en grupos bien diferenciados, esa distinción desde la expresión de los trabajadores es difusa en su enunciación -así, "pibes", "viejos", "nuevos", "socios fundadores", "socios fundidores" (sic), "con mentalidad asalariada", "con mentalidad autogestiva", "patrones", son

las distintas formas en que los trabajadores enuncian las identidades involucradas en los grupos. Este carácter difuso es un observable del menor grado de institucionalización del límite categorial, y de la ausencia de pares categoriales externos claros. Así, el carácter interno de los límites que tienen origen en las interacciones solidario-competitivas entre los “nuevos” y los “viejos” trabajadores no se encuentra armonizado claramente con un par categorial externo.

En suma, en estas empresas no resulta fácil encontrar elementos que refieran a una emulación de relaciones distributivas. El “haber luchado” no constituye un criterio categorial dominante en organizaciones productivas. En este sentido, estas experiencias muestran mayores grados de innovación respecto a esta dimensión -y en relación a las otras configuraciones distributivas desigualitarias-, aunque dicha innovación expresa un proceso de desigualación distributiva.

En la modalidad que se basa en la categoría laboral es la diferenciación en las tareas y la calificación, el criterio que justifica la diferenciación en el retiro, donde lo justo corresponde a aquello que se encuentra acorde al tipo de tarea desarrollada. Dicho criterio -y su justificación- es una construcción exterior -y preexistente- a la cooperativa, implica la utilización de criterios de uso habitual en el mercado de trabajo. En este tipo, la desigualación adquiere un carácter complejo, con base en la división singular del trabajo. La misma puede registrarse a través de diferentes dimensiones como calificación de la tarea, complejidad instrumental, carácter de lo producido o la jerarquía ocupacional.

Dar cuenta de la existencia de un mecanismo de explotación en las empresas que utilizan este tipo de modalidad distributiva implicaría probar que el mayor ingreso de un conjunto de trabajadores en determinadas categorías, se debe al menos en parte, al menor ingreso de otros conjuntos de trabajadores de otras categorías. Recordemos que según los aportes de Wright (2010) y Roemer (1985) pueden existir desigualdades materiales generadas por la distribución desigual de las habilidades (o activos inalienables). La relación de desigualdad se daría a partir de retornos a las habilidades en forma de ingreso que a la vez son “desproporcionales” -es decir que existe un porcentaje de renta del salario- frente a los costos de adquirir dichas habilidades. En los casos particulares que estamos

analizando esto implicaría que el ingreso que reciben las categorías calificadas, se debe a una apropiación de parte del ingreso que reciben las categorías no calificadas. En nuestros casos analizados, resulta difícil poner a prueba que la diferencialidad se debe a la apropiación de los más calificados, del trabajo de los menos calificados. Con los elementos que disponemos no podríamos afirmar que es así.

Sin embargo, en estas empresas observamos una transferencia de recursos pero mediante un criterio secundario, la antigüedad en la cooperativa. Esto se realiza mediante dos modalidades: tomando como parámetro la escala de antigüedad del convenio del sindicato de la rama, o a partir de la capitalización que cada trabajador realiza anualmente. Este segundo criterio es similar al encontrado en aquellas empresas cuyo criterio de diferenciación central lo constituye la antigüedad. Los socios iniciadores –fundadores– obtienen un porcentaje de retribución mayor. Sin embargo, la modalidad que refiere a la capitalización posee una característica adicional. En esta última modalidad un porcentaje del retiro mensual de los trabajadores corresponde a la capitalización que anualmente los trabajadores socios realizan a la cooperativa. Ahora bien, los trabajadores con mayor antigüedad, al tener mayor tiempo en la cooperativa tienen mayor capitalización realizada, y por ende un porcentaje mayor de retribución mensual. Así, en estos casos, la cantidad de capital poseído se relaciona con la antigüedad. El ser socio fundador de la cooperativa tiene correlato con expresar mayor porcentaje de propiedad de la misma, lo cual se traduce en una mayor retribución mensual. Aquí se relacionan antigüedad, propiedad y distribución.

En suma, observamos en estos casos embrionarios elementos que nos refieren a mecanismos de explotación. Sin embargo, éstos no son centrales en estas empresas, así como tampoco involucran a la totalidad de las mismas.

Ahora bien, recordemos que según Wright (2010), la explotación supone una exclusión con apropiación de los frutos del trabajo. Si este último aspecto no se cumple, puede ocurrir lo que denomina “opresión no-explotadora”. Esta noción, como argumentamos anteriormente, se asocia a la expuesta por Tilly (2000) de “acaparamiento de oportunidades”, es decir el control de recursos sujetos a monopolio. Teniendo en cuenta que en las

Salgado

distintas configuraciones distributivas y mecanismos de desigualación analizados juega un rol preponderante la conformación de los grupos, y los grados de cohesión a estos asociados, es posible considerar que en estas empresas, si bien no encontramos que dicho criterio exprese mecanismos de explotación, sí expresan mecanismos de exclusión sobre la base de un acaparamiento de aquellas categorías que aseguran mayores ingresos por parte de los trabajadores asociados que iniciaron la experiencia de recuperación.

Cuadro 3. Calificación de la tarea según participación en el proceso de recuperación para las Empresas Recuperadas que utilizan la modalidad distributiva según la categoría laboral.

	¿Participó en el proceso de recuperación?		Total
	si	no	
Calificación no calificada	23,8%	45,5%	31,3%
calificada	76,2%	54,5%	68,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Relevamiento a trabajadores de empresas recuperadas año 2011. Proyecto UBACyT: "la cultura de la recuperación en la conciencia de los trabajadores". Director: Julián Rebón. N: 32. Se utiliza para la clasificación de las ocupaciones el "Clasificador de ocupaciones (CNO-91) Versión para usos específicos" (Prometeo-INDEC: 1998).

Si bien la cantidad de casos no nos permite fuertes conclusiones, se observa que los socios fundadores expresan centralmente tareas de calificación operativa o técnico-científica en mayor porcentaje que los nuevos trabajadores. Así, en las empresas recuperadas de CABA cuyas modalidades distributivas refieren a la categoría laboral, si bien no encontramos que dicho criterio exprese mecanismos de explotación, consideramos que es posible sostener la hipótesis de que sí expresan mecanismos de exclusión sobre la base de un acaparamiento de aquellas categorías que aseguran mayores ingresos por parte de los trabajadores

asociados que iniciaron la experiencia de recuperación. En este caso también los “socios fundadores” constituyen el agrupamiento que acapara el acceso a recursos diferenciales.

Respecto a los límites de las categorías, éstos se presentan de forma clara, incluso formalmente establecidos en estatutos. Aunque permiten formalmente cierta movilidad -son permeables en la medida en que existiría la posibilidad de ascenso en las categorías con la adquisición de saberes y experiencias-, la asociación entre calificación y el haber participado de la recuperación analizada con anterioridad nos interroga sobre la posibilidad real de esta movilidad.

En este sentido, es necesario explicitar que esta modalidad distributiva refiere centralmente a aquellas empresas de menor conflictividad social en origen. En estos casos, el proceso de recuperación da origen a una alianza social al interior de la empresa entre identidades socio-productivas heterogéneas: obreros, gerentes, cuadros administrativos y supervisores, entre otras (Rebón: 2007). El carácter de menor conflictividad implica en estos casos que sus grados de ruptura institucional con la empresa fallida fueran menores, y por tanto preservaran -en mayor medida que las empresas que expresaron mayor conflictividad-, las estructuras organizativas anteriores.

Esta modalidad distributiva evidencia entonces, escaso margen de “invención” en las categorías desigualitarias. La invención se reduce a una atenuación de la magnitud de diferencias que produce la categorización -magnitud en la cantidad de categorías y en la diferencia entre ellas-. En tanto la categoría basada en la calificación constituye la forma dominante de diferenciación salarial, estos límites internos se corresponden con categorizaciones que tienen origen externo a la organización en cuestión.

Aquí, como en la modalidad basada en la antigüedad, observamos también una prolongación de categorías, pero esta prolongación no refiere sólo a un agrupamiento -los que participaron de la recuperación que pasarán a ser socios-, sino que refiere a una prolongación de las categorías mismas. Esta idea de prolongación parecería relativizar la noción de adopción de categorías externas, si no que se trata más bien del sostenimiento de categorías laborales heredadas, que se corresponde con un mayor grado de traslación de la organización jerárquica -aunque

Salgado

matizado. En este sentido, como afirma Wyczykier (2007), el sostener ciertas condiciones de trabajo de la experiencia formal anterior para otorgar un "orden" y contextualizar los vínculos interpersonales que la pérdida del ordenamiento laboral anterior había jaqueado, muestra su arista negativa: una tendencia al aplacamiento de las potencialidades de alteración de hábitos y condiciones laborales anteriores.

A diferencia de las anteriores modalidades, en esta modalidad la apropiación diferencial de los recursos no expresa según nuestros registros, un mecanismo de explotación. Consideramos sin embargo, que existe un acaparamiento de los puestos de mayor calificación por parte de los trabajadores que iniciaron la experiencia. Esto se debe a que estas experiencias expresaron un bajo grado de ruptura en los diseños institucionales, los grupos de trabajadores originarios –"establecidos"- no necesitaron construir nuevos criterios de diferenciación, sino que, utilizando los diseños existentes pudieron acaparar los puestos más redituables para sostener una diferenciación.

Conclusiones

Resumamos algunos puntos centrales surgidos de nuestro análisis en un conjunto de empresas recuperadas de CABA.

En primer lugar, consideramos importante enfatizar sobre un aspecto que ya hemos señalado. Las diferencias en los grados de cohesión e integración entre los grupos propician la constitución de desequilibrios de poder en favor de los más cohesionados e integrados. Las retribuciones pueden ser un reflejo de ese diferencial de poder entre los grupos, que es a la vez resultante del diferencial de cohesión interna y control y/o propiedad de activos productivos. La desigualdad, desde esta perspectiva, expresa su carácter relacional evidenciándose como resultante de los desequilibrios de poder entre los distintos agrupamientos. Esto se muestra en forma reveladora al analizar las configuraciones distributivas que refieren a una desigualdad distributiva basada en la antigüedad y en la condición de asociado. Las relaciones distributivas en estas experiencias que poseían centralmente una sociogénesis de igualdad, expresan el vínculo entre dos agrupamientos de trabajadores que poseen –y reproducen- diferenciales de poder. Esta diferencialidad de poder entre los grupos refiere una longevidad

de asociación diferencial, y con niveles de organización también diferenciales (grados de cohesión y control de los recursos organizacionales). Uno de esos agrupamientos -"el de los recuperadores"- se constituye a partir de una vivencia común, una unidad y cohesión de grupo que corresponde al momento instituyente organizacional -el momento de la recuperación-, sobre el cual opera posteriormente un cierre social del agrupamiento. La forma categorial que asume dicha configuración -según "el haber participado en la recuperación" o según "el ser asociado a la cooperativa"- expresa esa diferencialidad de poder de los agrupamientos pareados.

De esta manera, consideramos que la mayor intensidad de la lucha no construye necesariamente, a diferencia de lo que señalan algunos ensayos, mejores condiciones para sostener dispositivos autogestivos (Fernández: 2006). En unos casos, las luchas de mayor intensidad modelan espacios socioproductivos que expresan diferenciaciones en los grados de cohesión grupales y control de los recursos organizaciones, que a la vez implican mecanismos de acaparamiento de activos productivos y transferencias de recursos de los nuevos a los viejos trabajadores. En otros casos, modela una configuración social en el espacio socio-productivo, donde la "autogestión" de los socios produce mecanismos de explotación y de exclusión de otros en condiciones desfavorables.

En este sentido, consideramos también que la emergencia de la explotación en estos casos se ve favorecida por el carácter pareado de las categorías de la desigualación (Tilly: 2000). Sin embargo, en la medida en que los grados y tipos de exclusión que expresan ambas modalidades son diferentes, difiere la posibilidad de sostenimiento de los mecanismos de explotación. En este sentido, sostenemos que la explotación basada en un criterio excluyente de propiedad adquiere mayor fortaleza que una explotación basada en un control de un recurso que es de co-propiedad. Consideramos que distintas las configuraciones expresan diferentes condiciones de posibilidad de reversión de la desigualdad.

Por otro lado, es interesante observar que aún en aquellas experiencias que modelan configuraciones distributivas no segmentadas, sino basadas en las funciones y en la división singular del trabajo, también opera una relación de desigualdad estructurada por la naturaleza segmentada del

vínculo entre agrupamientos de trabajadores. El control de los recursos organizativos que constituye el acaparamiento se debe a diferenciales de poder cuyo origen se remite a los niveles de cohesión constituidos durante la génesis organizacional. El ser “recuperador” implica asumir tareas calificadas de gestión y/o coordinación-. Es interesante reflexionar en qué medida el criterio que define a la modalidad –la calificación- no constituye en realidad la forma en que es velado el criterio realmente operante. Nuestra hipótesis es que se asume tareas calificadas porque se es recuperador, y no a la inversa.

En suma, en las experiencias analizadas que modelan configuraciones distributivas desigualitarias encontramos elementos que refieren a una fuente diferencial de poder constituida por los grados diferenciales en los grados de cohesión grupal. La figuración entre “forasteros” y “establecidos” exhibe características y regularidades comunes en esta variedad de experiencias analizadas. Es interesante reflexionar en qué medida estas regularidades estructurales no son intrínsecos a las especificidades de este tipo de experiencias productivas. Estas experiencias son la resultante de una acción colectiva de carácter conflictivo. Ese proceso conflictivo, más allá de los grados de conflictividad que pueda asumir, modela los agrupamientos cohesionados de los cuales emergerá la diferenciación posterior. En este sentido, si bien no podemos conjeturar que los tipos de vínculos de los cuales resultan las desigualdades distributivas analizadas en este trabajo puedan ser encontrados en todo grupo social, sí podemos vislumbrar que estos vínculos nos muestran su faceta más evidente en aquellos colectivos que han transitado procesos de conflictividad social. Mayor es el grado de dicha conflictividad, más evidente el carácter segmentado de la desigualación. En este sentido, la conflictividad por sí misma no necesariamente produce espacios sociales igualitarios, sino que puede modelar espacios sociales con lógicas corporativas.

Otro aspecto a considerar es la posibilidad de existencia de desigualaciones que expresan mecanismos de explotación no asentados en una escisión entre productor y propietarios de los medios de producción. La posibilidad de que el control de los recursos organizacionales de producción –el control de la planificación y de la coordinación de la división del trabajo- pueda constituir la base material para la apropiación del excedente del

trabajo, permite la posibilidad de encontrar relaciones de explotación en espacios socioproductivos no-capitalistas, tal como lo señalaran Wright (2010) y Roemer (1985).

En función de lo antedicho, es interesante preguntarse, si los elementos aquí analizados no implican una reelaboración por parte de estos trabajadores de elementos clásicos de corporativismo obrero –la construcción de solidaridades al interior de la propia fracción con carácter excluyente respecto a otras fracciones obreras- ante una nueva coyuntura – el personificar la función de dirección de un espacio socio-productivo-. Como afirman Bueno Fischer y Tiriba (2009) la apropiación de los medios de producción no es suficiente para luchar contra la explotación y la expropiación. Es necesaria también, una articulación de los saberes del trabajo fragmentados por el capital, y una apropiación de los instrumentos teórico-metodológicos, tal que permita resignificar los sentidos del trabajo, en la construcción de una nueva cultura del trabajo como prefiguración de una sociedad de nuevo tipo. Ahora bien, consideramos que no es posible coadyuvar a ese objetivo con una mera apropiación acrítica de dichos instrumentos teórico-metodológicos, sino que éstos deben ser deconstruidos, y comprendidos en sus efectos desigualadores. Este último punto nos coloca en la vieja –aunque no menos importante- discusión sobre las tres dimensiones de la lucha –la económica, la política y la teórica- y las relaciones entre ambas dimensiones: ¿qué carácter resulta de la crítica práctica al orden socio-productivo sin avanzar en una crítica teórica del mismo?

Por último, es necesario remarcar que más allá de los procesos de desigualación analizados, estas experiencias siguen expresando aún caracteres igualitarios en relación a las empresas fallidas. Esto se observa principalmente a partir del establecimiento de topes y límites a los diferentes pluses, escalas y categorías establecidas, o la posibilidad de incorporación de trabajadores no asociados como asociados.

En este sentido, cobra relevancia apuntar que sería tan erróneo pensar que estas unidades productivas no han sufrido modificación alguna desde su sociogénesis, como pensar que han vuelto a reproducir las estructuras de la fallida. Consideramos entonces necesario para completar un análisis como el desarrollado en este artículo, dar cuenta no sólo de la forma de las

configuraciones distributivas, sino también de la magnitud de su contenido. Aún cuando podamos demostrar la emergencia de desigualdades distributivas asentadas en mecanismos de exclusión y/o explotación, esto no significa que posean la misma magnitud que en las empresas fallidas. Estos elementos nos llevan a hipotetizar que estos trabajadores no expresan una identidad "explotadora". Con esto queremos enfatizar que la explotación de "otros" como modo de sobrevivencia no constituye un elemento de centralidad constitutiva en su identidad social, sino que, estas desigualaciones sociales expresan la forma en que colectivos de trabajadores en sus vínculos, construyen distancias y diferenciaciones sociales. La desigualación puede sustentarse en mecanismos de explotación, e incluso asumir formas similares a la fallida, sin embargo el contenido es disímil –quiénes son los explotados y quiénes los explotadores-, así como la magnitud de la distancia existente entre unos y otros, y en el caso de la explotación la magnitud es central para definir el carácter de su contenido.

Asimismo es necesario explicitar lo que consideramos límites hacia las tendencias desigualitarias. En primer lugar, la misma forma jurídica "cooperativa" legalmente adoptada, constituye un obstáculo para el desarrollo pleno de caracteres capitalistas y la eliminación de la lógica de apropiación social a su interior, ya que impone límites legales a la posibilidad de que se transforme en una mera apropiación privada. Pero por otro lado, la historia social particular de estas experiencias puede constituir límites al desarrollo pleno de estos elementos. En este sentido, es necesario recalcar que algo menos de la mitad de estos emprendimientos tienen un origen de conflictividad alta. Estos procesos de "lucha por la recuperación" se constituyeron en las empresas, en hito fundacional de un momento instituyente que forma parte de la memoria colectiva de los trabajadores, y que puede ser "convocada" y "recuperada" como herramienta para enfrentar nuevas tendencias jerarquizantes.

En este sentido, el proceso contiene aún caracteres autónomo-cooperativos que permiten una "reversibilidad" –es decir, la posibilidad de revertir acciones realizadas- en el sentido planteado por Piaget (1988). Así, respecto a las transformaciones en las formas distributivas, es necesario señalar que, aún consolidándose dichas tendencias, esto no implica

necesariamente su reproducción indefinida a futuro. Consideramos entonces, como posibilidad que los elementos presentados aquí constituyan un momento de reestructuración y que no necesariamente se transformen en tendencias irreversibles. No consideramos así, que exista plena emulación ni plena invención, sino una tensión entre estos dos procesos.

Referencias bibliográficas

- Bueno Fischer, M. y Tiriba, L. (2009). Saberes del trabajo asociado. En *Diccionario de la Otra Economía* (pp. 325- 331). Buenos Aires: UNGS-CLACSO.
- Elias, N. (2006). Ensayo acerca de las relaciones entre establecidos y forasteros. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 104, 219-251.
- Fajn, G. (2003). *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- Fernández, A. (2006). *Política y Subjetividad*. Buenos Aires: Tinta limón.
- Fernández Álvarez, M. I. (2004). Sentidos asociados al trabajo y procesos de construcción identitaria en torno a las ocupaciones y recuperaciones de fábricas de la Ciudad de Buenos Aires: un análisis a partir de un caso en particular. En *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores* (pp. 345-367). Buenos Aires: Prometeo.
- Magnani, E. (2003). *El cambio silencioso. Empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores en la Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- Marx, K. (2002). *El Capital*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997). *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. Barcelona: Altaya.
- OSERA. Revista del Observatorio Social sobre empresas recuperadas Autogestionadas [en línea]. Nº 4, 2010. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani. [consulta: 5 de julio de 2011].

<<http://webiigg.sociales.uba.ar/empresasrecuperadas/>> ISSN 1852-2718

Palomino, H., Bleynt, I., Garro, S. y Giacomuzzi, C. (2010). Empresas recuperadas por sus trabajadores (2002-2008). El universo, la continuidad y los cambios en el movimiento En *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina* (pp. 27-67). Buenos Aires: Jorge Baudino Ediciones.

PETRAS, James y VELTMEYER, Henry. "Auto-gestionarias de trabajadores en una perspectiva histórica". [en línea]. Rebelión, septiembre de 2002. [consulta: 25 de julio de 2004].

<http://www.rebelion.org/hemeroteca/petras/petras300902.htm>>

Piaget, J. (1977). *El criterio moral en el Niño*. Barcelona: Fontanela.

Piaget, J. (1988). *La explicación en sociología*. Barcelona: Planeta-Agostini.

Reygadas, L. (2008). *La apropiación: Destejiendo las redes de la desigualdad*. Iztapalapa: Anthropos.

Rebón J. (2004). *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. Buenos Aires: Picaso – La Rosa Blindada.

Rebón, J. (2007). *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires: Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso.

Rebón, J. y Salgado, R. (2009). Empresas recuperadas y procesos emancipatorios. En *Resistencias laborales: experiencia de repolitización del trabajo en Argentina*(pp. 277-311). Buenos Aires: Aleph-Insumisos.

Roemer (1985). *Teoría general de la explotación y de las clases*. Madrid: Siglo XXI.

RUGGERI, Andrés. *Informe del Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas por sus trabajadores*. 2010 [en línea]. Buenos Aires: Programa Facultad Abierta, FFyL-UBA. [consulta: 5 de julio de 2011]. <http://www.recuperadasdoc.com.ar/Informes%20relevamientos/informe_ultima_correccion.pdf>

SALGADO, Rodrigo Martín. "Empresas recuperadas por sus trabajadores: sociogénesis y desarrollo del proceso". *Documentos de Jóvenes Investigadores* [en línea], nº 24, diciembre de 2010. <<http://webiigg.sociales.uba.ar/iigg/textos/documentos/ji24.pdf>> [consulta: 20 de junio de 2011]

SALGADO, Rodrigo Martín. "Las Empresas Recuperadas por sus Trabajadores en Argentina: avances en la institucionalización del proceso". Observatorio de la Economía Latinoamericana [en línea], n° 159, diciembre de 2011. [consulta: 15 de enero de 2012] ISSN 1696-8352.

<<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ar/2011/rs.html>>

Tilly, Ch. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.

Turiel, El. (1984). *El desarrollo del conocimiento social*. Madrid: Debate.

Wyczykier, Gabriela. "De la dependencia a la autogestión laboral: sobre la reconstrucción de experiencias colectivas de trabajo en la Argentina contemporánea". Tesis de Doctorado, FLACSO, Sede Académica Argentina, Buenos Aires. [en línea]. [consulta: 15 de Junio 2011] <http://flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/1058/1/Tesis_Gabriel_a_Wyczykier.pdf>

Wright, E. O. (2010) *Preguntas a la desigualdad. Ensayos sobre el análisis de clase, socialismo y marxismo*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.